

## Kunden wünschen sich vor allem Absicherung der existenzbedrohenden Risiken



Interview mit **Dr. Franz Kronsteiner**, Vorstandsvorsitzender der D.A.S. Österreichische Allgemeine Rechtsschutzversicherungs-AG und Vertriebsdirektor **Klaus Pointner**, Leiter des Alternativvertriebs der D.A.S. Österreich

**AssCompact:** Die D.A.S. hat ihre Angebotspalette um Produkte ergänzt, bei denen Anregungen aus der Maklerschaft Pate gestanden sind. Wie ist es dazu gekommen?

**Dr. Franz Kronsteiner:** Die unabhängigen Versicherungsmakler kennen aus ihrer täglichen Kundenbetreuung mit Produkten vieler Anbieter sowohl das Sicherheitsbedürfnis als auch die mehr oder weniger vorhandene Preiselastizität ihrer Klientel sehr gut. Daher haben wir vergangenes Jahr die Maklerschaft eingeladen, an unseren Produktworkshops in Baden und Linz teilzunehmen. Erfreulich viele haben dieser Einladung Folge geleistet, dafür sind wir sehr dankbar.

**AC** Welche Erkenntnisse haben Sie aus der Beteiligung der Makler für die Produktgestaltung gewonnen?

**FK** Im Kern hat sich gezeigt, dass ein großer Teil der Kunden sich eine Form der Rechtsschutzversicherung wünscht, die darauf fokussiert ist, vor allem die wichtigen, existenzbedrohenden Risiken abzusichern.

**AC** Wie würden Sie „existenzbedrohende Risiken“ definieren?

**FK** Ereignisse, die den Kunden ohne Versicherungsschutz überfordern würden; Situationen, die ihn zwingen könnten, entweder auf die Wahrnehmung seiner Rechte zu verzichten oder andere wichtige Bedürfnisse zurückzustellen bzw. Schulden zu machen. Lassen Sie mich das anhand von zwei Beispielen demonstrieren:

Wenn nach einem Brandschaden die Eigenheim- oder Haushaltsversicherung nicht leistet, stürzt das den durchschnittlichen Einkommensbezieher notwendigerweise in finanzielle Turbulenzen.

Wenn nach einem Unfall Sozialversicherung und/oder private Unfallversicherung nicht die erwarteten Leistungen erbringen, kann das zu dramatischen wirtschaftlichen Problemen führen.

Mit Versicherungsschutz in diesen Situationen kann der Kunde seine existenziellen Risiken dagegen beherrschen.

**AC** Welche Risiken müssen in Produkten für den Privatkunden gedeckt sein, um diese Anforderung zu erfüllen?

**FK** Fangen wir beim Auto an. Der Versicherungsschutz muss jedenfalls nach einem Verkehrsunfall wirklich umfassend sein. Das heißt: Schadenersatz-Rechtsschutz inklusive Ausfallsversicherung für gerichtlich bestimmte Ansprüche aus Körperschäden, Strafrechtsschutz inklusive Ermittlungsverfahren, Rechtsschutz aus Haftpflicht-, Kasko- und Insassenunfallversicherungsverträgen und – nach Verkehrsunfällen mit Körperschäden besonders wichtig – auch Sozialversicherungsrechtsschutz umfassen.

Unabhängig von Verkehrsunfällen muss Versicherungsschutz bestehen, wenn der Führerschein in Gefahr ist. Und zur Abrundung sollte auch umfassender



Beratungsrechtsschutz für alle Rechtsfragen rund um die Anschaffung, Haltung, Nutzung oder Veräußerung von Kraftfahrzeugen zur Verfügung stehen.

**AC** *Und was planen Sie im Privat- und Berufsbereich?*

**FK** Hier sind es zunächst die Deckungselemente Schadenersatzrechtsschutz nach Personenschäden inklusive Ausfallversicherung für gerichtlich bestimmte Ansprüche aus Körperschäden und – unabhängig von Personenschäden – Strafrechtsschutz inklusive Ermittlungsverfahren, die unverzichtbar sind. Hinzu kommen Arbeitsgerichts-, Sozialversicherungs- und Versicherungsvertragsrechtsschutz. Abgerundet werden diese Deckungsbereiche durch Rechtsschutz zugunsten des Wohnungsmieters für die Abwehr von Kündigungs- und Räumungsbegehren oder zugunsten des Eigentümers für die Durchsetzung von Schäden am versicherten Wohnobjekt. Immer dazu gehört natürlich ein umfassender Beratungsrechtsschutz.

**AC** *Wie heißt die neue Produktlinie?*

**FK** Dem existenziellen Charakter des Deckungskonzeptes entsprechend nennen wir die neue Produktlinie DasEins-RS (gesprochen: Daseinsrechtsschutz). Wir bieten die beschriebenen Module getrennt oder kom-

biniert an und können aufgrund des beschriebenen Produktkonzeptes erstaunlich günstige Prämien anbieten.

**AC** *Herr Pointner, Sie haben die beiden Workshops in Baden und Linz geleitet. Rege Beteiligung der Maklerschaft, gute Vorschläge und ein neues, attraktives Produkt. Wie beurteilen Sie diesen Prozess?*

**Klaus Pointner:** Wir wollen auf jeder Ebene die Zusammenarbeit mit den unabhängigen Maklern ausbauen. Deren Anteil an dieser Phase einer Produktentwicklung im Hause D.A.S. bestärkt uns natürlich in dieser Haltung. Und ich lege darauf Wert, dass dies keine Eintagsfliege gewesen sein darf. Das gute Verhältnis zwischen Maklerschaft und D.A.S. wird gepflegt und intensiviert.

**AC** *Was bietet die D.A.S. den unabhängigen Versicherungsmaklern?*

**KP** Unsere Partnerbetreuer stehen Gewähr bei Fuß, um die Maklerschaft mit Information und Material auszustatten. Und wir laden die Makler herzlich ein, sich im Rahmen von Informationsveranstaltungen persönlich zu informieren. Wir alle freuen uns auf sachliche, informative und intensive Gespräche.

**AC** *Wir danken Ihnen beiden für das interessante Gespräch!* ■

